

L' enseignement est dispensé sous forme :

- De cours et travaux dirigés
- De jeux d'entreprise (simulation de gestion)
- D 'interventions de professionnels

POURSUITES D'ÉTUDES ET DÉBOUCHÉS

○ DIVERSES LICENCES GÉNÉRALES ET PROFESSIONNELLES :

De nombreux établissements en Bretagne proposent des licences diverses et variées. Par exemple, L'IUT de Quimper propose des licences pro dans les domaines de la banque, la logistique, la GRH, la gestion des structures de l'économie sociale ou dans le commerce international...

○ ÉCOLES DE COMMERCE OU DE GESTION ...

LE DUT TC ...

...PERMET DE RÉUSSIR DANS LES MÉTIERS :

- De la vente : chef de secteur, agent commercial, attaché commercial responsable commercial, chargé de clientèle, animateur de vente...

- Des achats : acheteur, gestionnaire de stock, responsable des approvisionnements...
- De la distribution : vendeur, chef de rayon, chef de groupe, responsable de magasin...
- Du marketing : chargés d'étude, responsable de communication, chef de produit, responsable marketing....
- Du conseil : gestionnaire de portefeuille, conseiller financier...
- Du développement économique : chargé de mission, chef de projet...

COMMENT S' INSCRIRE ?

- Demande de dossiers de candidature :

Au Service scolarité de l'IUT
2 rue de l'Université 29334 QUIMPER cedex

Ou par téléchargement sur le site de l'IUT
www.univ-brest.fr/iutquimp (rubrique formations)

Les candidats seront recrutés à la suite de l'examen de leur dossier de candidature et, le cas échéant d'un entretien.

RENSEIGNEMENTS COMPLÉMENTAIRES :

Secrétariat du département TC

Tel/Fax: 02 98 90 85 13

secretariatTC.IUTQuimper@univ-brest.fr



Le DUT
techniques
de commercialisation
en 1 an

ANNÉE SPECIALE TC



La formation est ouverte aux personnes justifiant :

- *d'un Bac + 1 validé ou*
- *d'une validation des acquis d'expérience.*

LE CONTENU DE LA FORMATION

30 à 35 heures de cours hebdomadaire
Interventions à la 1/2 journée ou par journée

2 STAGES : Stage commercial (1 semaine) et
Stage de fin d'année (10 semaines)

2 JEUX D'ENTREPRISE : Simulation du pilotage
d'une entreprise dans un univers concurrentiel

1 PROJET TUTEURÉ : action commerciale de
groupe menée sur l'ensemble de l'année

1 MODULE CRÉATION D'ENTREPRISES
Accompagnement de porteurs de projets réels

1 SIMULATION D'EMBAUCHE
Préparation à l'entretien d'embauche

ANIMER ET COMMUNIQUER :

- Négociation vente
- Négociation achat

DISTRIBUTION SUR LES MARCHÉS FRANÇAIS ET ÉTRANGERS :

- Distribution
- Logistique
- Gestion de la force de vente

CONNAÎTRE L'ENTREPRISE ET SON ENVIRONNEMENT :

- Droit et entreprise
- Économie
- Organisation, Stratégie, Qualité

MAÎTRISER LES OUTILS DE GESTION :

- Mathématiques
- Informatique

ACQUÉRIR LA DÉMARCHE DU MARKETING :

- Marketing
- Recherche commerciale